



Кликайте на все
ссылки и логотипы
для перехода на
первоисточники

+38(050)334 93 31
Max_stukalo@ukr.net
www.maxstukalo.com



Образование



[Днепропетровский национальный университет](#), аспирант, 2009 - 2012

Тема исследования: Влияние ТНК на национальные экономики

[Днепропетровский национальный университет](#), магистр международной экономики, 2004 -2009

Факультет международной экономики

[Лицей информационных технологий](#), 2001 -2004

Олимпиадный класс. Специализация программирование и веб-дизайн

Опыт работы

zakaz.ua

[Руководитель отдела продаж B2B](#)

ФЕВ 20 – сейчас

Активности и достижения:

- **Увеличение объема продаж бизнес клиентам:** от 0 до 540 миллионов грн., за 1,5 года пост-карантинного периода ([ссылка](#)).
- **Активные бизнес клиенты:** от 0 до 13500 клиентов за 1,5 года
- **Создание отдела B2B:** 9 менеджеров (2 КАМ, 2 полевых менеджера, 5 реферальных менеджеров. Разработка и внедрение стандартов отдела продаж, стратегии, KPI's
- **Управление сетями и партнерами:** переговоры и улучшение условий для бизнес клиентов с партнерами: [METRO Cash&Carry](#), [Auchan](#), [Novus](#), [Megamarket](#), [Varus](#), [Tavria-V](#), [EkoMarket](#), [Vostorg](#), [Stolichniy](#), [Ozerka](#) рынок и др. Поддержка ключевых сетей и партнеров
- **Внедрение IT-решений:** полная автоматизация процесса продаж, как со стороны front так и back-end, проектный менеджмент [b2b.zakaz.ua](#) B2B регистрация прим.: [b2b.zakaz.ua/auchan](#)
- **Создание и внедрение:** стандартов цифрового маркетинга для бизнес клиентов
- **Определение и управление каналами сбыта B2B:** создание и внедрение стратегии и тактики работы с каналами ХоРеКа, трейдеры, офисы, государственный сектор
- **В Разработка бюджетов, планов и анализ P&L:** создание, анализ и корректирующие действия
- **Развитие команды продаж:** разработка мотивационной системы, обучение и коучинг, подбор персонала
- **Улучшения процессов:** рераутинги и внедрение RGM в процессах
- **Лучший сотрудник Коммерческого департамента 2021**
- **Член «Украинской ресторанной ассоциации»** - [UARA.org.ua](#)



[Региональный менеджер B2B Центрального региона](#)

АВГ 2018 – ФЕВ 2020

Активности:

- **Управление стратегией продаж B2B каналов:** создание и имплементация стратегии и тактики для каналов: ХоРеКа, Трейдеры, SCO
- **Управление командой продаж:** 5 команд, 29 менеджеров по продажам
- **Развитие команды продаж:** внедрение личностных и территориальных планов развития
- **Развитие территории:** переговоры и поддержка ключевых клиентов
- **Обучение и коучинг:** внедрение поэтапного, планового обучения, системы сертификации знаний и навыков
- **Разработка мотивационной системы:** формирование лидерской культуры и системной вовлеченности менеджеров

- **Разработка бюджетов, планов и анализ P&L:** создание, анализ и корректирующие действия
- **Подбор персонала:** собеседования и введение в должность
- **Улучшения процессов:** рераунтинги и внедрение LEAN в неэффективных процессах

Достижения:

- Внедрение проекта: «Руководитель команды полевых продаж»
- Стандартизация территориальной стратегии продаж
- Внедрение нового B2B направления: «проф. обслуживание клиентских офисов»
- Внедрение соревнования: Кубок продаж торгового отдела

Основные показатели эффективности:

Увеличение продаж канала ХоРеКа+ 18% vs LY; Визиты +9% vs LY; Т1% +2 п.п.
 Рост канала Трейдеры + 6% vs LY; Визиты +8% vs LY; Т1% +4 п.п.
 Прирост канала «доставка» + 48% vs LY
 Уменьшение текучести кадров с 65% до 5%
 Понижение просроченной дебиторской задолженности с 18% до 9%

Региональный менеджер ХоРеКа киевского региона

МАЙ 2018 – АВГ 2018

- Реанимация канала ХоРеКа
- Развитие команды
- Управление командой продаж: 4 команд, 20 менеджеров по продажам

Национальный тренер по продажам

ФЕВ 2018 – МАЙ 2018

- Создание стандартов работы торговой команды
- Проведение стартовой и промежуточной сертификации отдела продаж
- Стратегия развития экспертизы торгового отдела, постановка индивидуальных планов развития по средствам тренинговых активностей и обучения в полях
- Создание тренинговых программ и тренинговых активностей (Стандарты работы региональных и линейных менеджеров по продажам, Эффективный визит, НААСР для «продажников», Базовые навыки продаж для руководителей отдела ритейла)



Региональный тренер по продажам

ИЮЛЬ 2016 – ДЕК 2017

- Развитие сотрудников согласно бизнес-потребностям (МоО, МоМ), от создания концепта до графика внедрения (план развития для регионов, филиалов, менеджеров территориального и индивидуального характера)
- Разработка тренинговых активностей, обучающих материалов с последующим внедрением
- Проектная работа: создание новых обучающих концепций, адаптация и внедрение
- Коучинг и обучение на рабочем месте директоров, руководителей команд и менеджеров
- Участие в центрах оценки и развитие талантов (мотивация, коучинг, менторинг)

Руководитель отдела продаж на территории (ASM)

ДЕК 2012 – ИЮЛЬ 2016

- Лучший руководитель продаж Восточного региона 2015
- Лучшие показатели роста Доли рынка, Нумерической дистрибуции, Взвешенной дистрибуции в городах миллионниках Украины согласно.
- Реализация проектов доминирования над конкурентами «Красная зона – центр без Пепси», «Красные врата в город – вокзалы, аэропорты», «Красные зоны в парках»
- Инициация и подписание ряда прибыльных контрактов с ключевыми клиентами (50)
- Управление талантами: двое приемников стали руководителями
- Лучший результат команды в программе представленности MIT 2013
- Лучшая команда в мотивационной программе «ЧМ в Бразилии 2014»
- Эффективное управление каналами продаж: ХоРеКа, ключевые сети, дистрибуторы
- Первое место в рейтингах руководителей продаж 2012 и 2013.

- Сертификат программы FFWD2 GROWTH 2013
- Сертификат программы FFWD1 GROWTH 2012

Менеджер по продажам ХоРеКа

Июнь 2012 – ДЕК 2012

Торговый представитель на визитной территории

МАЙ 2011 – ИЮНЬ 2012

Торговый представитель на областной территории

ФЕВ 2010 – МАЙ 2011

Младший торговый представитель

НОЯБ 2009 – ФЕВ 2010

Другие профессиональные активности



АПР 2017 – АПР 2018 [IQOS Coach & Trainer](#) проектная работа, частичная занятость



ДЕК 2017 – ФЕВ 2018 [Bio3&AlphaDent IMPLANTS](#) разработка стандартов работы торговой команды, проектная работа



ФЕВ 2020 – СЕЙЧАС [S-ResearchAgency.com](#) создатель и собственник



WWW.MAXSTUKALO.COM
SALES TRAINER BLOG

ОКТ 2020 – СЕЙЧАС Блог тренера по продажам – <https://www.maxstukalo.com/>



SEP 2020 - Спикер "[Trade Marketing HUB XVII](#)" - hub1.com.ua



SEP 2021 - Спикер "[Odessa Digital Forum 2021](#)" - odessadigitalforum

All Retail

SEP 2021 - Статья "[Reducing food cost in HoReCa](#)" – It-портал [AllRetail](#)



DEC 2021 - Спикер [#FTradeClub2021](#) - [FTradeClub2021](#)



DEC 2021 – Статья "[Organization of uninterrupted supply without buyers for HRC](#)" – гастрономический портал - POSTEAT.UA